

EMPRESAS MULTINACIONALES O TRASNACIONALES SU CARACTERIZACION Y PRINCIPALES PROBLEMAS QUE PRESENTAN

Dr. Ricardo Augusto Podestá

Profesor Titular de Economía Política

Fac. de Ciencias Jurídicas y Sociales

Universidad de Mendoza

Las multinacionales constituyen hoy en día, sin ninguna duda, un gran problema para los países que las reciben como también para aquellos del cual provienen; problema complejo y aún no resuelto en debida forma.

Introducirse en el estudio de estas gigantescas empresas —resulta apasionante— pero es también tan conflictivo, que parece ser una materia en la cual no se puede permanecer neutral: o se está a su favor, o se está contra ellas. Tal parece ser la postura de aquellos autores que han escrito y profundizado sobre el tema. En ellos parece no existir términos medios o son panegiristas o son detractores.

En el presente trabajo, trataremos de ser lo más objetivo posible, partiendo para el tratamiento del tema, del análisis de la realidad.

CONCEPTO

Antes de tratar de enunciar un criterio que pueda aproximarse lo más posible a una definición, se estima conveniente efectuar una aclaración respecto a la denominación de “multinacionales” de estas empresas, por cuanto ello introduce el equívoco común en la gente, de que nos encontramos frente a empresas cuyos propietarios pertenecen a varias naciones, es decir, empresas que son de dos o más países o de los nacionales de dos o más países.

Este es un grueso error, pues la excepción es que tal tipo de empresas sean binacionales o más, como por ejemplo ocurre con la cono-

cidísima Royal Dutch Shell que su capital es anglo-holandés. Pero, como afirma André Piettre “estas firmas, salvo excepciones rarísimas, son nacionales: nacionales por su sede, nacionales por su dirección, nacionales por el más claro de sus beneficios; solamente sus establecimientos están diseminados más allá de las fronteras”.⁽¹⁾

Aclarado esto, creemos que una mejor denominación para tales empresas es la de “trasnacionales”, denominación que es la que adopta por un lado la Asamblea General de las Naciones Unidas y también la Organización de Estados Americanos (OEA).

“El calificativo trasnacional, por su propia estructura, no se refiere a la nacionalidad de las personas y sí al ámbito geográfico, como límite físico dentro del cual se ejerce la soberanía de una nación; o sea que es trasnacional aquello que trasciende o desborda más allá de los límites de una nación. Es esto, en suma, su carácter últimamente definitorio y radicalmente constitutivo, su desdoblamiento en el espacio, en espacios propiamente mundiales en los casos más significativos, con total superación no sólo de éstas o aquéllas fronteras nacionales, sino de todo aquello que, dentro de dichas fronteras, tiene vigencia política, económica y jurídica, y cuya unidad final de imputación acostumbre designarse con el término tradicional de soberanía”⁽²⁾ dice en uno de sus párrafos el dictamen del Comité Jurídico Interamericano sobre las Empresas Transnacionales.

Para concluir, entonces, podemos decir, que las corporaciones trasnacionales, por regla general son empresas uninacionales en cuanto se refiere a la propiedad y al control del capital, como así también al manejo de la política empresarial de la corporación. La mayoría de las más grandes empresas trasnacionales reconocen un mismo país de origen: Estados Unidos de Norteamérica.

Efectuada, entonces, la precisión respecto a cuál es el sentido que le damos al término “multinacional”, podemos aceptar el concepto que de esas empresas hace el Comité Jurídico Interamericano de la OEA: “Denominar «trasnacionales» a aquellas empresas que utilizando la técnica societaria realizan operaciones en diferentes países, bajo interdependencia de intereses y criterios unificados respecto a planeamiento, determinación de negocios y políticas económicas y administrativas. Estas empresas suelen contar con un centro dominante en un país, la casa matriz, y filiales en otros países”.⁽³⁾

1 PIETTRE, André: “¿Hacia dónde va el capitalismo?”, Ed. Rialp, Madrid, España, 1978, Pág. 115.

2 y 3 RADRESA, Emilio: “El dictamen del Comité Jurídico Interamericano sobre las Empresas Transnacionales”, *Revista del Derecho Comercial y las Oblig.*, Bs. As., N° 52, 1976, págs. 514 y 518/19, respectivamente.

Principales características de las Transnacionales

Los elementos caracterizantes de las empresas multinacionales o transnacionales son los siguientes:

1.— Son compañías que adoptan la forma de sociedades anónimas y cuentan con un elevado nivel de capital, de ventas y de personal empleado.

2.— Los bienes o servicios que producen lo hacen en diversos países. Es decir, no producen en un país y exportan a otros los excedentes: sino que producen en diversos países para atender esos diversos mercados locales e incluso también para exportar a otros países sus excedentes de producciones locales. Esta producción se puede realizar por cuanto las Corporaciones establecen distintas filiales en diversos países, ello merced a las denominadas inversiones directas en el extranjero.

Estas inversiones directas pueden consistir en la compra de todo o parte del paquete accionario de una empresa ya existente en un país cualquiera, o bien la construcción lisa y llana de una empresa subsidiaria de la Casa Matriz, que va a adoptar también la forma de sociedad anónima y que se va a regir por las normas jurídicas del país en donde se instale (país anfitrión).

3.— Fluido intercambio de las filiales o subsidiarias con la Casa Matriz o con otras filiales, en virtud del cual adquieren entre sí insumos semiterminados, o los productos ya terminados. Asimismo un permanente flujo de recursos financieros de las filiales a la Casa Matriz, sea por el pago de préstamos concedidos por ésta a aquélla, por pago de asesoramiento técnico, por el pago de royalties o derecho de uso de patentes o marcas; y también por remesas de utilidades.

4.— Centralización de los niveles de decisión y gestión unificada del conjunto.

Esta es la característica principal de la multinacional. A pesar de que cada filial tiene su administración propia como así también su contabilidad y plantel directivo; la conducta o estrategia empresarial a llevar a cabo por cada una de ellas es planificada y conducida por la Casa Matriz.

“Las corporaciones suelen llevar balances consolidados de la Casa Matriz con las sociedades afiliadas. Esos balances, que no siempre se publican, registran las ventas del consorcio, netas de ventas entre compañías del grupo, los patrimonios netos conjuntos y las utilidades netas totales”.⁽⁴⁾

4 ALEMAN, Roberto T.: “Curso de Política Económica Argentina”, Tº II, Ed. Alemán S.R.L., Bs. As., 1981, pág. 173.

Para ilustrar este aspecto tan importante, resultan muy útiles y esclarecedores los conceptos vertidos por el Comité de Finanzas del Senado de Estados Unidos de Norteamérica, que investigó la actividad de esas grandes corporaciones.

“La coordinación de las operaciones de las multinacionales requiere una planificación y una sistematización de control de alto orden. En las más grandes y sofisticadas compañías multinacionales, la planificación y el subsecuente seguimiento de la ejecución del plan han alcanzado una envergadura y un nivel de detalle que, irónicamente, se asemejan más que superficialmente a los procedimientos de planificación nacional de los países comunistas. Existen metas generales establecidas por niveles superiores de administración, a partir de los cuales las extensas filiales generan planes operativos detallados para una actividad de uno, cinco o diez años. Estos planes localizados son luego discutidos en el nivel regional, donde se conciben las metas, los ingresos, las producciones y las necesidades financieras. El ejecutivo regional lleva entonces «su» plan a confrontarse con sus colegas y con la administración superior en «el Kremlin» (cuarteles generales en Estados Unidos), donde se efectúan aún más conciliaciones y compromisos. El resultado es un conjunto de normas que deben ser ejecutadas por todos los niveles de administración, con todos los requisitos de ingresos, producción, objetivos de ventas y financiamientos tan cuidadosamente detallados y coordinados como sea posible. Durante la vida de un plan corporativo, su ejecución es periódicamente revisada y presiones y premios apropiados son conferidos a aquéllos que no cumplen y a aquéllos que sí cumplen los objetivos del plan. Sin estas disposiciones, la gran y compleja compañía multinacional se desintegrará en el caos, descalificando consecuentemente las ventajas de la eficiencia administrativa que puede ser su contribución principal al bienestar económico mundial”.⁽⁵⁾.

La gestión unificada de la corporación resulta imprescindible por cuanto el objetivo fundamental de la empresa es maximizar sus beneficios; de allí que muchas veces puede convenir a la estrategia general de la empresa que alguna de sus filiales “ande mal” o incluso produzca pérdidas si con ello —por ejemplo— contribuye a desplazar del mercado a otra empresa competidora de la transnacional; o bien, muchas veces se establecen filiales en países con baja tasa impositiva, para aprovechar esto en beneficio de toda la corporación (y no sólo de la filial)

5 INFORME DEL COMITE DE FINANZAS DEL SENADO DE U.S.A.: “**Impacto de las Empresas Multinacionales, Tecnología y Finanzas**”, Tº I, Ed. Periferia, Bs. As., 1975, pág. 80.

aún cuando el mercado interno de ese país no resulte atractivo para la producción de los bienes de la trasnacional.

“Algunas empresas intentan sacar el mayor provecho posible de los países en donde los impuestos son bajos, donde la filial local, incluso sin recibir la mercancía, las reexporta a un precio elevado allí donde en realidad hacen falta. Las filiales que se encuentran al principio y al final de la cadena sufren pérdidas, pero éstas se ven compensadas por los altos beneficios obtenidos en el país donde los impuestos son bajos. Otras empresas siguen una versión modificada de esta técnica. Intentan organizar el flujo de mercancías y servicios entre sus filiales de tal forma que las filiales situadas en los países con un nivel impositivo más bajo sean las que incurran en las obligaciones fiscales más altas”.⁽⁶⁾

5. — Transferencia de tecnología. La posesión de tecnología de avanzada es otra de las características salientes de las multinacionales. Este es casi, el principal factor de la producción del cual están dotadas. Las inversiones que realizan para la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías son cuantiosas. Su posesión es lo que les da preeminencia en el mundo actual.

De allí, entonces, que sean reacias a alquilar a otros el uso de patentes o inventos que poseen, razón por la cual prefieren optar por la apertura de filiales que van a explotar en el país en que se ubiquen dicha tecnología, las que a su vez van a pagar un derecho o royaltie a la casa matriz.

De esta manera el usufructo de la tecnología no queda circunscrito sólo al mercado en donde se ubica la casa central, sino que se expande a los de las filiales, reteniendo la Matriz el control y dominio sobre la misma; y sirviendo ello de gran fuente de recursos a la multinacional.

6. — Acceso facilitado a las fuentes de financiamiento. Siendo tan poderosas las empresas trasnacionales y contando con filiales diseminadas en todas partes del mundo, las posibilidades de acceso a recursos crediticios para incentivar su crecimiento y desenvolvimiento se acrecientan enormemente.

A través del refinado sistema de comunicación que existe entre filiales y matriz; la multinacional conoce perfectamente en donde se encuentran los créditos a tasas de interés más bajos y con mejores plazos de amortización.

6 TUGENDHAT, Christopher: “Las Empresas Multinacionales”, Ed. Acervo, Barcelona, España, 1974, pág. 178.

Además, por lo general, siempre se encuentran vinculadas a algún poderoso banco que al contar —también— con sucursales en el extranjero, sirve de fuente de financiamiento a las filiales allí ubicadas pres-tándole los ahorros que los nacionales del país en donde están instala-dos, han depositado en sus arcas.

7. — Cumplen un papel muy importante en el sostenimiento de la economía del país de donde provienen.

Ello no sólo porque incrementan la producción de bienes y servi-cios exportables, ni porque son las primeras en el desarrollo de nuevas tecnología; sino —principalmente— porque el retorno de las inver-siones que tales empresas hacen en el extranjero, constituyen un rubro fundamental dentro del balance de pagos del país donde asienta la ca-sa matriz.

Algunos dicen que la inversión que una empresa realiza en el ex-tranjero debilita a la economía de su país por cuanto lo priva de ca-pital que, invertido allí daría mayor empleo a la gente y permitiría incrementar la producción y consecuentemente las exportaciones. Pero esta aparente “pérdida” que repercutiría en los niveles de producción y empleo internos del país de origen, como así también en su balanza comercial; se ve ampliamente compensada con el retorno que produce la inversión directa extranjera, sea por utilidades, intereses, royalties, ventas a las filiales, asesoramiento técnico, etc.

Enrique Díaz Araujo en su valiosísima y muy documentada obra “Las Multinacionales” ofrece datos muy ilustrativos al respecto. Así ci-tando a González Delpino expresa:

“La inversión extranjera nunca ha producido efectos nocivos en la balanza de pagos de los Estados Unidos. En 1972 el flujo de inversión de los Estados Unidos fue de 3,4 mil millones de dólares; en el mismo año las ganancias obtenidas por el total de las inversiones extranjeras fueron de 10,4 mil millones de dólares. Esta ganancia comprende: a) las ga-nancias de las sucursales que llegan a 3,4 mil millones de dólares; b) los dividendos que llegan a 3,2 mil millones de dólares; c) los intereses que llegan a 600 millones de dólares y por último los royalties, derecho de licencia y sueldos por administración que arrojan 2,4 mil millones de dólares”. (7)

Además, la inversión extranjera que realizan las trasnacionales no son de aquéllas que precisan de mucho tiempo para ser recuperada. Por

7 y 8 DIAZ ARAUJO, Enrique: “Las Multinacionales - Sus principales tó-picos a través de una crítica bibliográfica”, Ed. C. I. C., Mendoza, 1979, págs. 186 y 192.

el contrario, las divisas que salen de la casa matriz en muy corto tiempo están de vuelta. Sinó veamos que nos dice Díaz Araujo al respecto.

Citando a Ahmed Akkache expresa: “Cualquier inversión es reconstituida completamente, y lo más a menudo transferida, al cabo de dos, de tres años como máximo y la prosecución de la explotación, alimentada en adelante sólo por los recursos del país «beneficiario», ya no será otra cosa que una exacción sin contrapartida. Lo que explica que, pasado un primer período, relativamente muy corto, en que las entradas netas de capitales son superiores a las salidas, y que corresponde a la etapa de la valorización, el balance del flujo de capitales se invierte y causa un excedente creciente de los capitales reexportados sobre las entradas netas”.⁽⁸⁾

Como se puede apreciar, luego de la enumeración que hemos realizado de las principales características de las empresas multinacionales; nos encontramos frente a empresas privadas que si bien realizan una actividad productiva, su poderío económico es tan grande que trasciende de dicho ámbito, para entrar en otro más conflictivo que es el político.

La historia económica reciente nos muestra cómo, la expansión de estos colosos empresarios a lo largo y ancho del mundo ha sido vista con recelo, y muchas veces con hostilidad por los países anfitriones, es decir, por los gobiernos de las naciones en donde las multinacionales abrían sus filiales. Y esta preocupación que muchas veces llevó al conflicto, se manifestó tanto en el ámbito de los países desarrollados (Europa, Japón, Canadá, etc.), como también en el de los subdesarrollados (Tercer Mundo en general).

Es que, citando nuevamente a Piettre, “estas firmas multinacionales son a la vez peligrosas y beneficiosas para los países donde se instalan. Peligrosas porque son una especie de quiste extranjero en el territorio nacional (dirección extranjera, con sus motivaciones y sus modalidades propias, su política de empleo y de salarios, etc.). Peligrosas por el destino final de los beneficios que realizan. Peligrosas también por las perturbaciones monetarias que pueden causar (especulación sobre los cambios) a causa de las masas de capitales apátridas de que disponen y que pueden desplazar de un país a otro. Peligrosas, en resumen, por su dominio. Por el contrario, estas mismas firmas son beneficiosas para el país que las acoge, pues llevan con ellas una técnica de avanzada”.⁽⁹⁾

9 PIETTRE, André: op. cit. pág. 116.

Problemas comunes que presentan las Empresas Transnacionales

La empresa transnacional como toda empresa privada no desea ni quiere apartarse de su principal objetivo que consiste en distribuir su capital, fuerza de trabajo, tecnología, capacidad empresarial y otros recursos con el objeto de maximizar los rendimientos económicos (tanto en utilidades corrientes como en aumento del valor de sus activos). La empresa transnacional no puede actuar con fines altruistas, por cuanto su objetivo es otro, y además no puede ir en contra de los intereses de las accionistas.

Pero si bien es cierto que el móvil de cualquier empresa privada económica es el fin de lucro, no es menos cierto —también— que las empresas nacionales son más proclives a cumplir con un papel social, y también de adaptarse a la política general de los gobiernos de turno.

Es preciso aclarar que, cuando se habla de inversiones directas de empresas transnacionales lo correcto sería pensar que son empresas que como cualquier otra deciden montar un negocio en un país cualquiera, asumiendo el riesgo que corren los empresarios del país en donde se van a radicar. Para ello desembolsan efectivamente capital (cuyas divisas ingresan en ese país), aportan la tecnología y la capacidad organizativa. De allí en más se someten al juego de la libre competencia y entran a sufrir el riesgo que toda actividad empresarial de por sí conlleva.

Pero esto no siempre es así en la realidad, y por lo general en los países subdesarrollados ocurre todo lo contrario.

Por lo pronto cuando una multinacional decide radicarse en un país es porque en el mismo cuenta —por lo general— con materia prima o con mano de obra barata, lo cual le permite entrar a producir con costos más bajos que la casa matriz u otra filial. Puede interesarle, también, producir en ese país pues el mismo cuenta con un mercado interno atractivo al cual es difícil acceder por medio de la exportación de productos terminados. Esos incentivos —que son lícitos— no son los únicos que toma en cuenta una transnacional para abrir una filial, hay otros que son tal vez más importantes.

Nos referimos a las ventajas que tales empresas pueden obtener de las legislaciones de los países en donde piensan radicarse. Así por ejemplo, un país que permita sin ningún tipo de restricciones que se remesen las utilidades al país de la matriz, o que grave con una baja tasa impositiva las ganancias, o que le permita una serie de ventajas tales como desgravación impositiva temporal, bajo precio por el uso de determinados insumos (por ejemplo, tarifas menores en el consumo de

gas, energía eléctrica, combustibles, etc.); créditos promocionales a menor tasa de interés, libre importación de los insumos que considere necesarios para llevar a cabo su producción, desgravación de aranceles para los bienes de capital y equipos que deba ingresar para empezar a operar, etc.; mi país así —evidentemente— va a ser muy atractivo para que mía trasnacional lo tenga en cuenta para abrir una filial.

Sin ir muy lejos tenemos el caso de nuestro propio país, en donde la Constitución Nacional en el art. 67 inc. 16 dice que el Congreso tendrá facultades para dictar normas que fomenten “la importación de capitales extranjeros... por leyes protectoras de privilegios y recompensas de estímulo”. Idéntica norma se reproduce en el art. 105 de la Constitución Nacional en el capítulo referido a los gobiernos de provincia.

Vemos, entonces, que nuestra Carta Magna ya propugna un trato diferencial y preferencial del capital extranjero, en detrimento del capital nacional. Aquí es donde comienza la ventaja para las empresas trasnacionales, y adviértase la siguiente paradoja: estas corporaciones que son empresas que provienen de países capitalistas en donde impera la libre competencia (no olvidemos que las más importantes son de U.S.A.), necesitan para radicarse en un país subdesarrollado de privilegios y en muchos casos también debe asegurársele el cuasi monopolio de la actividad productiva a desarrollar.

Por consiguiente no todo es color de rosa para un país que recibe la inversión directa de alguna multinacional. Si bien es cierto que la misma va a contribuir a generar nuevos empleos en ese país; y lo más probable es que a raíz de esa actividad productiva se generen otras menores que van a estar al servicio de aquélla (con lo que demuestra su efecto multiplicador también beneficioso), que va a producir bienes o servicios demandados por ese mercado con lo cual aumentan las posibilidades de que vean satisfechas sus necesidades los consumidores no es menos cierto que también esa inversión directa extranjera genera una serie de trastornos muy importantes dentro de la economía general de un país.

Veamos algunos.

1. — Se dice que cuando un país importa del exterior grandes cantidades de productos, que le insumen a su vez sumas considerables de divisas, le resulta beneficioso estimular la radicación de empresas extranjeras que produzcan los bienes que requieren un porcentaje elevado de las importaciones de ese país. Es decir, se debe estimular la producción de bienes sustitutivos de importaciones.

Esto que aparentemente es inobjetable, en la realidad no hace más que sustituir un problema por otro. En efecto, si bien del balance de pagos de un país van a desaparecer las importaciones de esos bienes, van a aparecer nuevos rubros de importación.

Son los insumos o bienes semiterminados que la filial va a adquirir a la casa matriz o a alguna de las otras filiales, además de la tecnología, todo lo cual va a resultar imprescindible para que la filial pueda desarrollar su capacidad productiva.

2. — Se afirma que con la nueva producción generada por la filial se va a atender no sólo al mercado interno, sino que se la debe estimular para que genere excedentes que puedan exportarse, con lo que se mejoraría sustancialmente el balance de pagos del país receptor.

Como ya hemos visto, la política comercial de una trasnacional no es elaborada y ejecutada por cada una de las filiales en forma independiente, sino que por el contrario la Casa Matriz ejerce una conducción centralizada y ella es la que decide si una filial puede exportar o no, es decir, si puede salir a disputar los mercados exteriores ya cubiertos por otra filial.

Por lo general, el objetivo primordial de una multinacional es la atención del mercado interno del país de la filial, y salvo que le resulte muy buen negocio, va a autorizar a la misma a que exporte.

3. — Efectos de las trasnacionales en las balanzas de pago de los países receptores de las inversiones directas.

Cuando la sede central de la trasnacional decide expandir sus actividades en el exterior a través de empresas subsidiarias o filiales; en la vida interna de las empresas aparecen transacciones entre ellas como si se tratara de firmas no vinculadas.

Dijimos que lo que hacía poderosas a las multinacionales era la posesión de la tecnología, su gran experiencia administrativa y también su gran disponibilidad de capital. La apertura de una filial amplía enormemente sus ganancias, no tanto porque produce más y penetra en un nuevo mercado; sino por la gran fuente de ingresos que significan las relaciones intraempresarias.

Así, no obstante ser la filial una parte de la gran empresa trasnacional, ésta le vende la tecnología a usar a aquélla, como así también le presta asesoramiento técnico (para el manejo de la tecnología o para la administración de la empresa), como también le efectúa préstamos que la filial deberá reembolsar con sus respectivos intereses. Además, por supuesto, de la venta de insumos semiterminados que pueden provenir de la matriz o bien de alguna filial.

Obviamente el precio establecido para tales transacciones no surgen del mercado ni del libre juego de la oferta y la demanda, sino que se tratan de precios administrados; es decir, de precios fijados arbitrariamente por la matriz con miras a maximizar los beneficios. Cuando llega el momento de pagar tales transacciones, las mismas deben ser abonadas en moneda extranjera, por cuanto el acreedor se encuentra en el extranjero.

Vemos, entonces, que la multinacional se transforma con el correr del tiempo en una gran demandante de divisas, con lo cual presiona en el balance de pagos del país en que se encuentra radicada la filial. De allí que comience a engrosar el capítulo referente a las transacciones corrientes del balance de pagos (las llamadas exportaciones invisibles), con requerimientos para transferir divisas por pago de asesoramiento técnico, royalties, intereses, préstamos. A lo que también hay que sumar el giro de utilidades producidas en el ejercicio.

Este fenómeno que ha sido apreciado por numerosos economistas, le hace decir a Prebisch: “. . . las trasnacionales, si bien contribuyen primero a corregir el desequilibrio externo con la sustitución de importaciones, tienden después a acentuarlo en las relaciones con los centros cuando la transferencia de sus ganancias y otros pagos hacia el exterior excede sus nuevas aportaciones de capital, al mismo tiempo que se van agotando las posibilidades de nuevas sustituciones”.⁽¹⁰⁾

A este requerimiento debemos adicionarle el de divisas para el pago de las importaciones de bienes de capital o insumos que la filial hace de la matriz o de otras filiales.

La fuente principal de divisas de un país (especialmente si es subdesarrollado) son las exportaciones. Por consiguiente ante estas continuas presiones por divisas, la forma que tiene el país anfitrión de satisfacerlas es a través del aumento de las exportaciones.

El incremento de las exportaciones se vuelve muy duro para los países subdesarrollados ya que por lo general son exportadores de materias primas, que como ya sabemos se encuentran sujetas a un crónico deterioro de los términos del intercambio.

Por consiguiente si un país no puede obtener mayores cantidades de divisas a través de las exportaciones, la única salida que le queda para satisfacer tal incremento de la demanda de divisas, es recurriendo

10 PREBISCH, Raúl: “Capitalismo periférico - Crisis y transformación”, Ed. F.C.E., México, 1981, pág. 191.

al endeudamiento externo, con lo cual a la larga sus problemas se agudizan. ⁽¹¹⁾

4. — Pocas posibilidades de que la filial de la multinacional produzca a nivel y costos internacionales, de manera que pueda exportar.

Si bien ya dijimos anteriormente que la decisión de exportar no la toma una filial, sino la casa matriz, ésta por lo general —y reitero especialmente en los países subdesarrollados— no autoriza las exportaciones fuera de las fronteras nacionales de donde se ubica la filial. Alude para ello una cuestión de costos.

El manejo de los precios administrados —a que aludíamos y volveremos a ver enseguida— hace que se produzcan aumentos injustificados en los costos de producción de la filial. Si a ello le sumamos la permanente presión sobre la balanza de pagos en demanda de divisas que hacíamos mención más arriba, la cual de no solucionarse termina provocando una devaluación de la moneda nacional respecto de la extranjera, concluyendo por descolocar por completo los costos de la producción nacional; con lo cual se torna prácticamente imposible la exportación de tales productos. La devaluación es otra forma de que se encarezcan los costos de la filial, y por consiguiente, un motivo para que no pueda exportar.

5. — Presiones inflacionarias derivadas de la actividad de las transnacionales.

Como ya hemos visto, estas empresas tienen la capacidad para administrar los precios de las distintas transacciones que se realizan entre la matriz y una filial o de filiales entre sí.

Este es un fenómeno que se da no sólo cuando las transnacionales operan en el mundo subdesarrollado, sino que también ha sido aplicado en países como Canadá, Gran Bretaña o en Europa Occidental. En estos países la opinión pública se ha visto excitada por la actuación de tales empresas” y la revelación pública de información financiera, asociada con la sospecha de que las filiales obtienen ganancias excesivas y/o evaden la participación que les corresponde en los impuestos mediante el pago de excesivos precios de transferencia por las compras a sus afiliadas extranjeras, o cobrando muy poco por lo que les venden”. ⁽¹²⁾

11 para ampliar este tema, ver el excelente trabajo de LASCANO, Marcelo Ramón: **“Tratados tributarios, inversión extranjera y análisis económico”** en Política Económica Actual, Ed. Tilton, Bs. As., 1981, pág. 176/77/78.

12 JOHNSON, Harry G.: **“Economía y Sociedad”**, Ed. El Ateneo, México, 1979, pág. 280.

Siempre respondiendo a la estrategia que elabora la conducción unificada de la multinacional, pueden administrarse los precios de venta de insumos, o bien la transferencia de tecnología y el consecuente pago de *royaltie*, también los honorarios por asesoramiento técnico, e incluso hacer aparecer préstamos ficticios entre distintas casas o bien abultar el monto de intereses a pagar.

Ese incremento en los costos que soporta una filial hace que “naturalmente” los traslade al precio de venta de los productos por ella elaborados. Si a ello le agregamos que por lo general las multinacionales centran su actividad en sectores básicos de la economía, resulta claro —entonces— que los bienes por ellas producidos van a ser elementos fundamentales para otras actividades productivas. Es decir, los bienes producidos por las trasnacionales son insumos demandados por otras actividades, por lo tanto el aumento del precio de esos insumos, va a significar un aumento en el costo de producción de las empresas que dependen de los mismos.

Por consiguiente se advierte claramente como ese abultamiento de los costos de las multinacionales provoca una concreta presión inflacionaria.

Pero, eso no es todo, también producen otras presiones inflacionarias adicionales, como por ejemplo, el agravar el déficit de presupuesto del Estado Nacional. Veamos cómo.

La legislación impositiva grava con una tasa menor de impuesto el pago de *royaltie* que a las utilidades. Por consiguiente las empresas evaden el pago de mayores impuestos haciendo figurar como pago de regalías, lo que son verdaderas utilidades o ganancias. Además —del impuesto a las ganancias— se deducen los intereses que deben pagarse por créditos y también los honorarios por asesoramiento técnico; con lo cual fácil es suponer que abultando estos rubros, se disminuyen las utilidades.

Por consiguiente, al no recaudar el Estado los verdaderos ingresos que deberían tributar tales empresas, su déficit aumenta.

Pero hay más aún. También las empresas pueden deducir lo que podríamos denominar reajustes por diferencia de cambio. Esto significa que una empresa que contrae un préstamo en moneda extranjera puede deducir la diferencia en moneda nacional que se haya producido en el valor de cambio de la moneda extranjera, entre el momento en que ingresó el préstamo y el momento de su efectivo pago. Es decir, si cuando ingresó el préstamo, el dólar se cotizaba a —por ejemplo— \$ 1,00, y al momento de cancelarse la obligación el tipo de cambio se

elevó a \$ 10,00; esa diferencia —o mayor valor— es tomada impositivamente como un aumento de costos y por lo tanto deducible o no sujeta a gravamen tributario.

Fácil resulta imaginar que si una empresa multinacional sospecha que en el corto plazo va a existir —por ejemplo— una devaluación de la moneda nacional, tratará de aumentar el endeudamiento ficticio con la matriz, para así seguir trabajando a “pérdida” en el país.

Se estima necesario aclarar, que todas estas prácticas a que hechan mano las multinacionales, no son más que simples artificios jurídicos, que son intrínsecamente ilegítimos. Ello es así, por cuanto siendo una la empresa, el hecho de que tenga varias filiales no hace que desaparezca el concepto de unidad jurídica y económica de la empresa.

Por ello, resulta contrario a derecho que la casa matriz le cobre a la filial un precio por el uso de la tecnología, o por brindarle asesoramiento técnico o por efectuarle préstamos. La empresa es una sola sin importar si la misma consta de un sólo establecimiento o de varios diseminados en distintas partes del mundo.

Este concepto de unidad jurídica y económica de la empresa multinacional, fue receptado por la Corte Suprema de Justicia de la Nación en el famoso caso que involucrara a la trasnacional productora de medicamentos Parke Davis. En ese fallo se demostró claramente cómo se manejan esos colosos económicos, y cómo sus propios intereses y su afán de lucro se encuentran por encima de las necesidades y requerimientos de la comunidad en la cual se encuentran operando.

El citado caso judicial se produjo a raíz de una determinación de deuda que hizo la Dirección General Impositiva a la empresa Parke Davis Argentina S.A., por diferencias en el pago de impuestos por una cifra varias veces millonaria, en el año 1968.

La D. G. I. determinó que las diferencias de impuestos surgían de las deducciones realizadas por la firma argentina en su balance impositivo en concepto de regalías pactadas por servicios y uso de fórmulas, con la firma Parke Davis Co. de Detroit, U.S.A.; firma ésta que era poseedora del 99,95 % del total de las acciones emitidas por Parke Davis Argentina S. A.

Llegado el caso a la Corte Suprema de Justicia, ésta aceptó el criterio de unidad jurídica y económica de la empresa, y en párrafos del fallo condenatorio dice: “La sociedad Parke Davis de Detroit resulta titular del 99,95 % del capital de la sociedad local. De este modo, la retribución por el uso de las fórmulas y procedimientos de que es titular la empresa extranjera, mediante las regalías, también volvería por

vía de pago de la casi totalidad de las utilidades, sin que fueran afectadas por el pago de los correspondientes impuestos. El mismo accionista mayoritario vendría a percibir, por su calidad de regalista: a) la retribución por el uso y explotación de marcas y patentes puestas en explotación en el país por la sociedad local concesionaria de las regalías; b) el monto de las utilidades que ellas produjeran por la superposición de su calidad de regalista y de concesionaria de la regalía en un 99,95 %. En tal forma computando la regalía como gasto en el balance impositivo de la sociedad concesionaria de ésta, real y evidente exención impositiva que la ley no le otorga ni en su letra ni en su espíritu". (13)

Por ello compartimos los conceptos vertidos por Marcelo Lascano que dice: "Reconocida la unidad de la empresa en función de los recursos y capacidades, antes que en apariencias o meras sofisticaciones, es incuestionable la ilegitimidad de esos costos, pues encarecen la producción no responden a exigencias jurídicas, económicas o financieras reales, sino a todo un conjunto de conveniencia que violentan el interés nacional, entre las cuales se destaca el disimulo de la alta rentabilidad en los mercados periféricos; la inflación de costos en las filiales para que se reduzcan a operar en los mercados internos sin competir con las matrices en el campo internacional; el aprovechamiento del trato impositivo favorable que tienen las regalías, etc., frente a las utilidades y dividendos; cuando no la previsión de eventuales obstáculos en el mercado de cambios, donde también el pago de los referidos «servicios» encuentra ventajas frente a la remisión de utilidades y dividendos". (14)

6. — Dependencia extranjera de importantes sectores de la economía de un país.

Por lo general las multinacionales se dedican a aquellas actividades, que por insumir los principales avances tecnológicos, resultan ser a su vez las más rentables. De allí que se dediquen al negocio petrolero, a las computadoras, química y productos medicinales, petroquímica, comunicaciones, transportes, finanzas, etc.

La apertura de filiales de empresas que se dediquen a cualquiera de las actividades señaladas, hace que sectores claves de la economía de un país respondan en su accionar, no a los concretos intereses del país en que actúan, sino que dependen de la voluntad de la casa matriz, que

13 cit. en LOZADA, Salvador María: "Dependencia y Empresas Multinacionales", EUDEBA, Bs. As., 1974, pág. 46.

14 LASCANO, Marcelo R.: "Crisis de la Política Económica Argentina" Ed. Astrea, Bs. As., 1973, pág. 195.

por lo general responde a la política e intereses del país de donde provienen.

Como ya sabemos, la mayoría de las multinacionales son de origen estadounidense, por consiguiente a ese país servirán con su política. Esta no es una mera afirmación de chauvinismo nacionalista, sino que la misma se sustenta en la realidad. Sinó veamos que dice el Comité de Finanzas del Senado de U.S.A. que investigó a las multinacionales de ese país:

“Prácticamente sin excepción, las multinacionales tienen un compromiso con los EE.UU. que impiden en términos prácticos cualquier intento de confrontación con el gobierno de EE.UU. respecto de asuntos de política fundamental. Más aún, muchas multinacionales, en el análisis final, son compañías «mundiales» con una perspectiva internacional auténtica; la mayoría permanece como firmas básicamente norteamericanas que simplemente tienen operaciones internacionales de relevancia. De allí que permanecen orientadas hacia el sistema económico norteamericano y básicamente adjudicables al gobierno de EE.UU.”. ⁽¹⁵⁾

Pero, además, las empresas trasnacionales tratan de disminuir aún más sus riesgos, recurriendo al apoyo crediticio del gobierno estadounidense o bien de los organismos financieros internacionales. Esto se hace a través de los denominados “préstamos atados”.

Tales préstamos consisten en créditos que se otorgan a gobiernos o empresas de terceros países —con destino a determinados programas—; pero las divisas que reciben no pueden ser gastadas donde ellos consideren más conveniente; sino que por el contrario deben utilizarse en su gran mayoría en compras efectuadas a las grandes empresas de U.S.A.

De esta manera los países del Tercer Mundo tratan de recurrir al endeudamiento externo para afrontar programas de desarrollo o mejoramiento económico; y ocurre que en lugar de utilizar esas divisas en la promoción de la industria nacional o bien para comprar productos en los países que le hagan las mejores cotizaciones; se ven compelido a gastar las mismas en compra a las trasnacionales.

Es lo que ocurre con préstamos del Banco Mundial, de la Agencia Internacional de Desarrollo (A.T.D.), del Eximbank, etc.; cuyos préstamos tienen como último destino aumentar las utilidades de las multinacionales, a costa del endeudamiento de los países subdesarrollados.

15 INFORME DEL COMITE DE FINANZAS DEL SENADO DE U.S.A.: op. cit. pág. 69.

Al respecto son ilustrativas las palabras que el entonces Presidente norteamericano Lyndon B. Johnson expresara al fundamentar ante la Cámara de Representantes del Congreso de los EE.UU., el programa de ayuda externa de 1969, cuando dijo: "Más de nueve dólares de cada diez que gasta la Agencia Internacional de Desarrollo (A.I.D.) serán en bienes y servicios norteamericanos. . . Más aún, nuestros programas de la A.I.D. tienen un favorable impacto en nuestra balanza de pagos, al crear nuevos mercados para nuestras exportaciones".⁽¹⁶⁾

Una revista norteamericana, refiriéndose a los créditos del Banco de Exportación e Importación (Eximbank), dice que en gran medida esos empréstitos han estado condicionados explícitamente a compras de equipo norteamericano, dando como ejemplo el siguiente:

"El caso de un contrato firmado por la General Motors Corporation con los ferrocarriles argentinos, sugiere que ha habido un relajamiento de esta política. El contrato estipula que la General Motors entregue 250 locomotoras Diesel, de las que 170 deberán ser construidas por contratistas argentinos bajo la supervisión de la General Motors. El Eximbank ha puesto a disposición de los ferrocarriles argentinos un préstamo por 65 millones de dólares, de los cuales casi 10 millones pueden ser utilizados para pagar a los proveedores argentinos".⁽¹⁷⁾

Esto que escandaliza al columnista de la revista significa que la mayor parte de las máquinas se iban a realizar en el país, pero la mayor parte del préstamo debía gastarse en los EE.UU., y no para pagar a los proveedores argentinos. Casos como este se repiten en todas partes del mundo.

Vemos, en consecuencia, como la influencia de los intereses y de la política norteamericana se encuentra detrás del accionar de las transnacionales, cuyo origen se encuentra precisamente en ese país.

CONCLUSIÓN

Por razones de orden metodológico sólo nos hemos limitado a mencionar algunos de los problemas de índole económica que provoca el accionar de las empresas multinacionales.

El enorme poderío de estas empresas, que trasciende lo meramente económico, para alcanzar también lo político, ha motivado que las Naciones Unidas se preocuparan del tema, creando una Comisión que

16 VILAS, Carlos M. y SILVA, Oscar: "Las Empresas Multinacionales", Ed. Crisis, Bs. As., 1975, pág. 53.

17 Perspectivas Económicas N° 2, Washington U.S.A., pág. 72.

se ocupa de ello. Uno de los objetivos de esa Comisión es la de establecer un Código de Conducta para las Empresas Transnacionales, al cual deberían ajustar su actuación.

Dentro de esa Comisión, América Latina hizo una propuesta de código el que fue elaborado por el Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Nuestro país apoyó, con alguna reserva, tal proyecto.

En el mismo, entre otras cosas se dice: “Las empresas transnacionales acatarán todo acto que el gobierno del país receptor ejecute en ejercicio de su soberanía. Las empresas transnacionales deben someterse a las políticas, los objetivos y las prioridades nacionales de desarrollo y contribuir positivamente a su realización. Las empresas transnacionales se abstendrán de toda injerencia en los asuntos internos de los Estados donde operen”.

“En consecuencia les está prohibido en términos absolutos el empleo de prácticas o procedimientos que configuren una acción, presión, coerción o cualquier otra forma de injerencia política en el país receptor. Tampoco realizarán actividades que subviertan el orden público o alteren la estabilidad política interna ni intentarán participar en el proceso de adopción de decisiones políticas ni influir en ellas”.

“Las empresas transnacionales no solicitarán al gobierno del país de origen interceder ante el gobierno del país receptor, con acciones de naturaleza política o económica, en apoyo de sus intereses privados. Asimismo no recurrirán a los gobiernos de sus países de origen para la adopción de medidas restrictivas que puedan afectar los intereses de los países receptores”.

“Respetarán cabalmente las políticas exteriores de cada país receptor; no realizarán actividades de inteligencia o espionaje; no servirán como instrumento de la política externa de otro Estado ni para extender disposiciones de un país a otro y se abstendrán de intervenir o perturbar las relaciones entre los Estados”.⁽¹⁸⁾

América Latina ha sufrido y sufre el accionar de las transnacionales, por ello conoce como actúan, de allí —entonces— que plantee todas las exigencias transcritas, para tratar de restringir el accionar de las mismas.

18 “ANTEPROYECTO DEL GRUPO LATINOAMERICANO DE NUEVA YORK, SOBRE UN CODIGO DE CONDUCTA PARA LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES”; en Rev. del Derecho Industrial N° 2, Bs. As., 1979, pág. 466/67.

En la opinión personal del autor, tal código internacional de conducta va a quedar como una simple expresión de deseos; pero de lo que no cabe duda es que con el transcurso del tiempo se hace cada vez más complicada la relación entre esos colosos económicos y los estados soberanos.

Por ello es que no resulta tan fácil para un país abrirles las puertas a las empresas multinacionales, pues si bien es cierto que pueden aportar beneficio a esa comunidad; hay que determinar bien a qué precio y a costa de qué.